www.marykayriopreto.com.br
MARY KAY
RIO PRETO
www.marykayriopreto.com.br

MARY KAY

Sessão de beleza com dicas de Maquiagem

Eu ♥ mary kay.

MARY KAY

"A Sessão de Cuidados com a Pele é a base para qualquer negócio bem sucedido na Mary Kay, e eu sei que realizando Sessões de Cuidados com a Pele, vocês alavancarão suas vendas, agendamentos e novos inícios.

Lembre-se que foco e esforço diário são essenciais.

Tenha em mente essa fórmula de sucesso:
- Planeje cada semana baseada em sua meta (sonho).
- Faça uma lista das 6 coisas mais importantes a serem feitas no dia
- Anime-se para sair da zona de conforto
- Assuma riscos
- Faça! e não somente sonhe!"

Mary Kay Ash

MARY KAY

AGENDAMENTO

Ofereça um serviço diferenciado e exclusivo.

Peça a opinião da cliente sobre a experimentação

Em mary kay a venda é consequência de uma experimentação do produto!

MARY KAY

Dicas de agendamento

LISTA DAS POSSÍVEIS ANFITRIÃS

Talvez você nunca tenha parado para pensar na quantidade de pessoas que conhece. A seguir estão algumas dicas para identificar estas pessoas, que poderão ser Convidadas para serem Anfitriãs

1) Elabore a lista com 50 nomes de pessoas que você conhece

Veja a **listagem A** (a seguir) e pense nos campos de seu relacionamento. Vá escrevendo os nomes que vierem à sua cabeça, encaixando-os nos diferentes campos. Não pense nas escolhas durante muito tempo - seja espontânea e não repita nomes.

2) Necessidades e Benefícios

A forma mais eficaz de estimular uma possível Anfitriã a agendar uma Sessão é identificar as razões pelas quais ela deve ter esta experiência. Pergunte a você mesma: “O que ela precisa e quais as vantagens que terá se eu convidá-la para ser Anfitriã?” Você será mais eficaz se for capaz de identificar qual a necessidade e o benefício que ela terá ao participar de uma sessão de Cuidados com a Pele.

Leia a **listagem B**, e depois com a listagem A em mãos, vá encaixando os nomes aí constantes na listagem B, seguindo as características das pessoas e os benefícios que receberão ao participarem de uma Sessão de Cuidados com a Pele.

Listagem A

Em minha família	Irmãs/ Irmãos:
	Tias/ Tios:
	Primas/ Primos:
	Sobrinhas/ Sobrinhos:
	Cunhadas/ Cunhados:
Através de meus filhos	Professoras/ Professores:
	Colegas de escola/ Grupo de Amigos:
	Mães ou Pais dos amigos:
No trabalho **(Meu ou de meu marido)**	Colegas:
	Companheiros de transporte (ônibus/ rodízio de carro/ etc...):
	Conhecidos de empregos anteriores:
	Colegas que já se aposentaram:

Amigas e Conhecidas	Minhas melhores amigas:
	Vizinhas atuais:
	Vizinhas antigas:
	Amigas de igreja:
	Companheiras de Hobby:
	Pessoas de meu clube:
	Amigas de escola:
	Lista de aniversários/ cartões de natal:
	Velhas amigas:
	Novas amigas:
	Conhecidas:
	Pessoas que estão na agenda de telefones pessoais:
	Conhecidas do cabeleireiro:
	Do supermercado/ Academia de ginástica:
Outras	

Características da parente/ amiga/ conhecida	**Benefício que receberá participando de uma Sessão de Cuidados com a Pele**	**Nome(s) da(s) amiga(s)**
É extrovertida e amigável	"Seria tão divertido".	
Trabalha com muitas mulheres	"Esta pode ser uma grande oportunidade de reunir muitas mulheres que poderiam se interessar em construir um grande negócio".	
Ama produtos de beleza	"Essa é a oportunidade ideal para experimentar algo excitante , novo, e ficar mais bonita ainda".	
Precisa se divertir e dedicar um tempo a si própria.	"Esse é o momento perfeito para você dedicar um tempo a si mesma e se sentir mais bonita. Afinal, você merece".	
Está trabalhando duro para aumentar sua auto estima.	"Essa é a hora certa para mudar o seu visual, valorizando cada vez mais você mesma e suas qualidades".	
Parece estar bem interessada por sua nova atividade.	"Essa é a oportunidade perfeita para você ver como é minha nova atividade. Eu adoraria saber sua opinião a respeito!".	
Tem um trabalho que envolve cuidado com pessoas (professora, enfermeira, etc)	"Você é uma pessoa tão dedicada e essa é a ocasião perfeita para fazer alguma coisa realmente especial para suas amigas".	
Está retornando ao mercado de Trabalho	"Com essa oportunidade você cria uma nova e impecável aparência para se destacar naquele novo e fantástico trabalho".	
Gosta de comprar as coisas com desconto	"Essa é a chance para economizar (---)% nos cosméticos e produtos para o cuidado de sua pele".	
Tem filhos pequenos ou adolescentes e gostaria de uma "folga" deles.	"Você é uma mãe tão dedicada. Esta é a oportunidade perfeita para se divertir e espairecer um pouco também".	
Está sempre tão ocupada que raramente tira um tempo para si própria.	"Você é tão ocupada e tem tão pouco tempo para você mesma. Em apenas duas horas você aprenderá como cuidar de sua pele e fazer um look básico de maquiagem, de forma que possa ficar com uma aparência saudável, bonita e impecável, mesmo tendo um dia agitado".	

LEVANTAMENTO E ANÁLISE DE PERFIL DE CONTATOS PARA CLIENTES

	cliente	telefone	elogio	vaidosa	usa make	tem carro	do lar	funcionária	empresaria	data de contato
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										

Agora com a lista pronta, pegue uma caneta marca texto e pinte da cor amarelo, as mulheres que preencheram todos os quesitos.

Depois pinte de outra cor as mulheres que deixaram de preencher apenas um quesito. E vá mudando de cor a medida que os quesitos estão diminuindo

Agora analise sua lista. Você já fez um filtro nela. Então deverá ligar para as mulheres que preencheram o maior números de quesitos. E ir agendando as suas primeiras Seções de Cuidados com a Pele --> S.C.P. com essas .

Atenção: VOCÊ deverá ligar para todas, porém comece com as que serão mais assertivas e receptivas. E estatisticamente são as que preenchem todos os quesitos.

MARY KAY

Encontro Personalizado

Um Encontro Personalizado permite que você mostre para uma ou duas de suas clientes os produtos de Cuidados com a Pele que elas precisam considerando idade, tipo de pele e ritmo de vida.

Em apenas 30 minutos elas poderem apaixonar-se pelos produtos ideais para elas e ainda poderão conhecer a Oportunidade de negócio Mary Kay, além de agendar uma Sessão de Cuidados com a pele chamando algumas amigas para participarem.

Dedicar um momento com atenção especial e personalizada à sua cliente refletirá o excelente serviço que poderá oferecê-la como sua Consultora de Beleza Independente Mary Kay®;

Conscientize-a e faça-a sentir-se especial em um Encontro Personalizado.

MARY KAY

Primeira parte:

Preparativos para um Encontro Personalizado

Agendamento Prévio

- Antes do Encontro Personalizado, ligue para a sua cliente e preencha o Perfi l do Cliente, com o qual conseguirá conhecer o tipo de pele dela, para definir quais produtos você deverá levar podendo superar as expectativas da cliente e gerar um compromisso de que ela irá ao seu Encontro Personalizado.

- Mencione na sua ligação que no encontro ela poderá conhecer mais sobre o seu rosto e suas necessidades ao mesmo tempo em que experimentando os produtos ideais para o seu tipo de pele. É um excelente momento para confirmar o encontro!

MARY KAY

Dica: Listar de tudo o que é necessário para um Encontro Personalizado

Produtos adequados para o tipo de pele da sua cliente. Leve produtos da linha TimeWise e Linha Clássica

Material Impresso:

- **Folheto Beleza**
- **Lista de Preços**
- **Perfil do Cliente**
- **Agenda Mary Kay**
- **Folheto Mary Kay uma oportunidade perfeita**
- **Carta de Iniciação**
- **Folhetos The Look®**
- **Talão de Pedido MK**

MARY KAY

Acessórios:

- Folhetos TimeWise®
- Amostras de produtos
- Bandejas descartáveis
- Toalhas descartáveis
- Aplicadores
- Cartões de Maquiagem
- Espelhos
- Calculadora
- Canetas

MARY KAY

Sugestões para arrumar a mesa

Acomode os produtos de Cuidados com a Pele, o material impresso e os acessórios de modo que projete limpeza, organização e uma excelente imagem de profissionalismo.

Coloque o espelho, a bandeja descartável, e as toalhas descartáveis no lugar onde sua cliente sentará.

MARY KAY

Segunda parte:

Como começar um encontro personalizado

- Chegue 20 minutos antes no local do Encontro Personalizado. Ao chegar, agradeça sua cliente pela oportunidade dada a você de estar com ela.
- Prepare a mesa seguindo os conselhos do Guia para um Encontro Personalizado.
- VISTA-SE DE FORMA ELEGANTE E PROFISSIONAL

Aula Look Nude

- Abertura
- Boas vindas e apresentação pessoal e das convidadas

  Conte quem é você no máximo em 3 minutos, por que faz MK.
  Pergunte as convidadas: nome, profissão e por que se interessou em participar da aula de Beleza MK.

- Empresa e produtos

  Multinacional, líder nos EUA em cosméticos, há 13 anos no Brasil.
  Produtos de alta qualidade que concorrem em qualidade diretamente com marcas de primeira linha MAS COM PREÇO MUITO ACESSIVEL

- Objetivo do encontro

  Que cada uma das participantes experimente nossa linha de produtos para pele e make para o dia a dia com dicas fáceis e práticas e ao final da aula obtenha as opiniões de sobre o que acharam preenchendo a ficha que estará na frente delas (o perfil de cliente).

Como Fazer?

1. Lábios: Kit Lábios de Seda
2. Linha Time Wise (kit milagroso) 3 em 1
3. Base
4. Sombra Vanilla (fazer marcação de côncavo)
5. Lápis de olhos
6. Máscara de cílios
7. Lápis de sobrancelha
8. Blush
9. Batom e gloss
10. Mãos de seda

MARY KAY

ATENÇÃO
ESTA AULA NÃO DEVE DEMORAR MAIS DO QUE 1H30MIN!

Temos que ser objetivas, divertidas, não cansativas e INESQUECÍVEIS...

Quem não lembra da primeira aula que teve????

MARY KAY

Ideias para convites

APAIXONE-SE POR VOCÊ

APRENDA A SE MAQUIAR SOZINHA COM TRUQUES FACEIS E RÁPIDOS QUE IRÃO TE DEIXAR AINDA MAIS LINDA!

Vanessa Alexandre

CONSULTORA DE BELEZA INDEPENDENTE

MARY KAY

Telefone 21.97972.2300
Email vanessaalexandrerj@gmail.com

Site vanessaalexandrerj.wix.com/makeup

Curso de *Automaquiagem*

O Curso*

Aprenda a se maquiar sozinha com os truques fáceis e rápidos que vão te ajudar a ficar mais linda. Aprenda passo a passo a preparar a pele, saiba como usar os pincéis, esfumar os olhos, a maneira correta de aplicar sombras e blush e muitos outros truques.
Maquiagens: MARY KAY *

Onde?

Quando?

Segunda a Sexta - 19:00 Horas
Sábado - 9:00 / 13:30 / 17:30 Horas
Domingo - 13:00 / 17:30 Horas

Duração: 3 horas
Valor do Curso R$: 100,00 Reais
Aceitamos Cartão de Débito e Crédito

Inscrições e informações:

*Traga suas Maquiagens ou Adquira os produtos Mary Kay no ato do curso.

MARY KAY

Terceira parte:

Fechamento – estude, decore em suas palavras e faça este roteiro ao final de sua aula

- Gostaram das dicas? Como esta sentindo sua pele?
- Do que você experimentou hoje o que você gostaria de ter em seu banheiro hoje? Escreva no verso de sua ficha o que levará hoje?
- Tenho os produtos que desejar levar hoje a pronta e aceito cartão de credito.
- Em Mary Kay além dos ganhos que obtemos na revenda dos produtos após uma aula experimental como esta também somos desenvolvidas na carreira Professional como empresárias e especialista em beleza & Make e eu estou sendo desenvolvida. Neste momento estamos procurando mulheres que queria fazer o mesmo que vcs viram que eu fiz hoje e ter uma renda extra ou uma oportunidade de desenvolver um negócio próprio altamente lucrativo. Caso você conheça alguém de seu circulo familiar ou social que esta a procura de algo assim , agradeço se me deram a indicação. Que tiver 3 indicações como esta ganhará uma vale desconto de 10%! Ou 1 estojo com esta linda pinça profissional para sobrancelha. (a critério de cada uma). As pessoas indicadas por você hoje receberam um convite para participar de uma apresentação e aula experimental como esta para conhecerem Mary Kay sem compromisso. Quem vou atender primeiro?

MARY KAY

Tenha estoque, tenha PRONTA ENTREGA

- Convide sua cliente a compartilhar essa experiência com suas amigas e mencione que como Anfitriã ela poderá receber presentes.
- Agradeça sua atenção e o tempo que dedicou a você.
- Tenha os produtos utilizados nesse look a pronta entrega, ELES VENDEM!!!
- Tenha sua pronta entrega organizada por caixas e na quantidade das participantes para não carregar tudo até o local da aula.
- A que se interessar em ter mais informações convidar imediatamente pro próximo Treinamento.

MARY KAY

Opções de Pagamento

TENHA OPÇÃO DE PAGTO COM CARTÃO!

Aumenta e muito suas vendas, faça sua filiação a CIELO.
Eles tem uma central de atendimento só para nós da MK e condições especiais!
Peça a maquineta sem fio pra levar onde você for dar suas aulas!
Você só precisa ser uma consultora Mary Kay ativa pra pedir a maquineta, não precisa ter CNPJ e nem empresa aberta!

MARY KAY

Pós venda = 2+2+2

2 dias depois

- Ligue para as convidadas para perguntar o que estão achando dos produtos.
- Ligue para as convidadas com potencial para se tornarem Consultoras.

Se você ainda não agendou um novo encontro, essa é uma grande oportunidade.

MARY KAY

Lembrem-se ...

"Se você faz aquilo que deve fazer no exato momento em que tem de ser feito, algum dia você poderá fazer tudo o que desejar, no momento em que desejar. Qualquer coisa que você faça ou tudo aquilo que você sonhe, tenha a certeza: pode se tornar realidade. Proponha-se somente a começar. A ousadia se forma com talento, poder e magia".

Mary Kay Ash

www.marykayriopreto.com.br
MARY KAY
RIO PRETO
www.marykayriopreto.com.br